1761 11653129 4

1988-1989 ANNUAL REPORT



Ministry of Industry, Trade and Technology

Monte Kwinter Minister

© Queen's Printer for Ontario, 1989 ISSN 0829-8440



ONTARIO -INTERNATIONAL CORPORATION

56 Wellesley St. West 7th Floor, Toronto, Ontario M7A 2E4

Telephone: (416) 965-3013 Fax: (416) 965-7049

CONTENTS

Message from the Chairman
1
The Year in Brief
2
Board of Directors
5
The Organization
6
Balance Sheet
7
Statement of Operations and Retained Incom-
8
Notes to Financial Statements
9
Office of the Provincial Auditor
11

MESSAGE FROM THE CHAIRMAN

By identifying and helping to develop international project opportunities for Ontario professional service and capital goods manufacturing firms, the Ontario International Corporation continued to fulfill its mandate last year.

A broad range of client companies was assisted, resulting in the attainment of professional service and capital equipment sales contracts in markets around the world valued at over \$78 million. Furthermore, client firms actively pursued international projects valued at nearly \$3 billion, many of which remain good prospects for development over the next one to two years.

Ontario International's program initiatives yielded exceptional results last year. The International Projects Fund (IPF), which cost-shares with firms certain project development costs, was fully expended with excellent results. Of the 161 loans approved last year and \$1.2 million in disbursements, 18 contracts have been awarded to Ontario companies to date, valued at an estimated \$38 million.

It is conservatively estimated that \$80,000 worth of export sales creates or sustains one job. Based on this calculation, the export sales assisted by the IPF last year will result in 500 person-years of employment. Further, based on an estimate that 8% of export sales are returned to Ontario through taxation, \$3.4 million of provincial revenues will be generated as a result of this single program.

The Ambassadors Program was implemented in 1988-1989 when the first participants from Southeast Asia and the People's Republic of China arrived in Canada to work with Ontario engineering and architectural firms. Designed to develop professional service and capital project opportunities for Ontario firms in the Asia Pacific region, the program co-sponsors with host firms recent engineering, architectural and other specialist graduates for one year of practical work experience. After returning

to his or her place of employment in the foreign countrytypically an organization responsible for project planning, decision-making and procurement - the "ambassador" continues to be a valuable contact for the Ontario firm.

Last year four "ambassadors" from China, one from Thailand and one from Malaysia began work with Ontario firms under this program.

In an effort to establish regular and meaningful dialogue between Ontario International and its client groups, a "client outreach" program was initiated in 1988/89. This program consists of regular meetings with both traditional and non-traditional client groups. Its purpose is to ensure that Ontario International is kept aware of the range of international project expertise available, and of the major international marketing requirements and issues of Ontario exporters of professional services and capital equipment. Equally important, this initiative is designed to ensure that the programs and services of Ontario International continue to meet identified needs and that all potential users are aware of them.

My thanks to the Members of the Board of Directors for their active support during the year, and a special note of appreciation to those who served on the Contracts and Procedures Committee and the International Projects Fund Committee. I would also like to congratulate the staff of Ontario International who achieved the results of which we are all so proud.

Frank S. Miller, P.Eng. Chairman of the Board

THE YEAR IN BRIEF

Ontario International successfully assisted client firms to secure export sales contracts valued at over \$78 million dollars last year.

The majority of the twenty-three contracts signed represented sales of professional services, including management consulting, consulting engineering, and architectural services. Accounting for all but two of the total contracts signed last year, these professional service contracts amounted to \$76 million, or 97 percent of the total value of contracts secured.

Only 3 percent of the total contracts signed represented capital equipment sales associated with projects. This represented a major departure from the previous year, when 14 percent of the total number of projects and 68 percent of the total value of contracts assisted by Ontario International were accounted for by capital equipment sales.

Contract successes were achieved in twenty countries around the world. In terms of contract values, the Middle East, South Asia, and Africa comprised the three top export markets respectively.

Another phase of the United Arab Emirates – Community Colleges Development Project represented the single largest contract secured with the assistance of Ontario International last year. This multi-million dollar project is being executed by Educansult Limited, specialists in educational programs and facilities.

Mandate

Ontario International Corporation was established in 1980 as a Schedule I, non-profit agency of the Ontario Government in response to the recognized need to identify export opportunities in international capital projects and to assist, market and promote private and public sector expertise. In 1984, Ontario International assumed the responsibility of marketing internationally Ontario's educational and training resources.

The objective of the agency is to create employment and stimulate economic growth in Ontario through increased exports of Ontario professional services and capital goods. It achieves these objectives by the following means:

Export Support Programs

Ontario International's export support programs are designed to assist Ontario firms and organizations penetrate export markets and win international contracts.

1) The International Projects Fund

The Fund provides loans to firms on a shared basis against certain costs of pursuing specific international projects. Funds are provided to offset the costs of preparing pre-feasibility and feasibility studies; bid or performance bonds; project proposals; prequalification documents, and of international marketing and incoming buyers.

2) The Ambassadors Program

The program provides Ontario firms with opportunities to win capital projects in Asian markets by sharing with firms the costs of bringing recent engineering, architectural and specialist graduates to Ontario for one year of on-the-job training with host firms.

3) The Consortia Assistance Program

The program provides funds for the development of consortia's promotional brochures and literature.

THE YEAR IN BRIEF

Export Support Services

Ontario International's export support services are designed to facilitate the identification, pursuit, and securing of contracts for international projects.

1) Market Intelligence

Ontario International performs an ongoing market intelligence function to identify international projects matching the capabilities of Ontario professional service and capital goods suppliers. Efforts are focussed on the markets offering the greatest export opportunities for Ontario exporters, and realistic export targets are established to ensure the maximum return on expended resources.

2) Consultative Assistance

Ontario International offers intensive client counselling on market opportunities and information necessary to the development of marketing strategies.

3) Market Development

Information on aspects of conducting business internationally is disseminated regularly through conferences, seminars, and special events.

4) Export Leadership and Coordination

Ontario International promotes and assists, where appropriate, in the formation of consortia to provide a service or a service-product package that firms might not be able to export on an individual basis.

Potential private-public and private sector linkages are identified and encouraged in circumstances where such linkages improve participants' export competitiveness. The Corporation serves as a co-ordinating agency for private and public sector service exports and plays a key role in accessing foreign customers to the skills and expertise of the private sector. In instances where public sector expertise complements that of the private sector, Ontario International mobilizes appropriate public sector resources to work with the private sector lead.

5) Contacts Facilitation

Ontario International's government-to-government contacts and services promote the interest and confidence on the part of international customers in doing business with Ontario firms.

An extensive network of contacts is also maintained with international development institutions and key Canadian development, financing and business institutions.

6) Prime Contractor

In rare instances where government-to-government contracts provide a competitive advantage, Ontario International will assume a role as prime contractor on a "last resort" basis on behalf of qualified companies or as a consortium leader to the private or public sector.

Organization

Ontario International was reorganized into three units-(1)Market Development, to promote Ontario professional service exports around the world; (2)Corporate Development, to broaden awareness of the Corporation's roles and activities, to perform research, analysis and strategic planning, and (3)Finance and Administration, to administer funds and contracts.

This reorganization simplified the allocation of existing resources and allowed for the standardization of objectives, methodologies, programs, and management direction along functional lines.

THE YEAR IN BRIEF

Clients

Ontario International has over 800 firms registered as clients, representing the following specialties and disciplines: consulting engineers, project planners and developers, contractors, architects, management consultants, specialty consultants, and consortia of services companies and capital goods manufacturers.

The major areas of client expertise in both the private and public sectors include power generation and distribution, transportation systems, telecommunications systems, mining, architectural design, educational systems and training, agriculture, health care, environmental protection, water supply and sewage, project management, construction management, remote sensing, public administration, urban planning and management, science center/theme park developments, and tourism and hospitality developments.

Results

Over the past nine years, the Corporation has succeeded in assisting Ontario firms in both the private and public sectors to identify, pursue, and secure 145 international contracts valued at nearly \$425 million.

Studies of the impact of exports reveal that each \$80,000 of international contract revenues results in one person-year of employment, and that approximately eight percent of the value of each contract is contributed to provincial revenues. On this basis, Ontario International's project assistance has resulted in 5,313 person-years of employment and over \$34 million in provincial revenues. As of June, 1989 Ontario exporters using the Corporation's programs are actively pursuing 318 projects in 88 countries valued at \$2.9 billion in potential fees and product sales.

Among the successful projects assisted by Ontario International last year was the development of the first phase of a health care system in the Bahamas. Resources Management Consultants Ltd. (RMC) of Toronto signed a contract to provide institutional strengthening of the Bahamas Health Ministry. Services to be provided include human resources development, planning, design, construction and commissioning of two hospitals - one in Nassau, the other in Freeport. The Ontario value of the first phase of this project is \$3 million.

Another notable contract assisted by the Agency last year was the Bangladesh Crop Diversification Project. The project was awarded to Agrodev Canada Inc. of Ottawa and involves a study which will determine which crops should be grown in order to achieve maximum self-sufficiency and profitability. The contract is valued at \$20 million.

BOARD OF DIRECTORS

Frank S. Miller, P.Eng.

Chairman

Susan Eng

Barrister and Solicitor
Blaney, McMurtry and Stapells

Donald D. McGeachy

President
Nechako Investments Ltd.

John Wilson, P.Eng.

Director, Government Relations General Electric Canada Inc.

Robert F. Gulliford

Vice-President
External Relations – Ontario
Royal Bank of Canada

James W. MacLaren, P.Eng.

President James W. MacLaren Consulting Engineering

Margaret Wilson

Secretary – Treasurer Ontario Teachers' Federation

Peter C. Birnbaum

Corporate Secretary

Ken S. Lawrie

President
Clifford and Lawrie Architects Inc.

Carl E. Stockman

 $\begin{array}{c} {\it Chairman~of~the~Board} \\ {\it FEL~Consultants~Ltd.} \end{array}$

Gerald R. Wooll

President and Managing Director Genaire Limited

THE ORGANIZATION

Board of Directors

Frank S. Miller Chairman

President and Chief Executive Officer

D. Blair Tully

Vice-President

Market Development

William A. Rathbun

Manager

Corporate Development

Margaret Vokes

Delegations and Promotions

Sonya Lambert

Senior Policy Advisor

Mara MacDonald *

Manager

Finance & Administration

Verne Coates

Finance Clerk

Tyrone Prasad

Area Director

Middle East

A.M. Wahba

Area Director

South Asia

Colin MacFarlane

Area Director

Africa

Kim F. Harris

Area Director

South America

Fred A. Sheehy

Area Director

South East Asia

Robert L. Decent

Area Director

Far East

Philip M.C. Wong

Area Director

Central America & Caribbean

James D. Thompson

Area Director

Europe

Sandra E. Bruce

Market Development Officer

Rowena Dias

^{*} On secondment from the Ministry of Industry, Trade and Technology.

^{**} Ian G. McHaffie, Vice-President, was on secondment to the private sector on Phase II of the United Arab Emirates – Community Colleges Development Project

BALANCE SHEET

		1000
as at March 31, 1989	1989 (\$000s)	1988 (\$000s)
Assets		
Cash and short term investments	582	660
Accounts receivable and accrued interest	151	345
	733	1,005
Liabilities		
Accounts payable and accrued liabilities	402	540
Unearned revenue	-	192
	402	732
Equity		
Retained income	251	193
Contribution from the Province of Ontario (note 3)	80	80
	331	273
	733	1,005

See accompanying notes to financial statements.

On behalf of the Corporation:

Chairman

President

STATEMENT OF OPERATIONS AND RETAINED INCOME

for the year ended March 31, 1989	1989 (\$000s)	1988 (\$000s)
Contract revenue (note 4)	2,370	2,302
Contract expenditure (note 4)	2,368	2,309
Net contract revenue (expenditure)	2	(7)
Administrative Expenses:		
Salaries and benefits	1,402	1,244
Transportation and communication	354	420
Services	324	516
Supplies and equipment	100	162
Trade Expansion Fund - forgivable loans	1,238	458
	3,418	2,800
Loss from operations	3,416	2,807
Other income	56	34
Recovery from the Province of Ontario (note 5)	3,418	2,800
	3,474	2,834
	58	27
Net income Retained income, beginning of year	193	166
Retained income, end of year	251	193

See accompanying notes to financial statements.

Notes to Financial Statements

March 31, 1989

1. Purpose of the Corporation

The Ontario International Corporation was established:

- to assist the private sector in Ontario to sell its consulting expertise, capital goods and training services in the world's markets;
- to promote and support the marketing of Ontario's public sector expertise and systems internationally in conjunction with the private sector; and
- to provide intergovernmental contact and an Ontario government presence in support of the export of professional services and goods associated with capital projects.

2. Significant Accounting Policy

The accompanying financial statements have been prepared in accordance with generally accepted accounting principles except for fixed assets which are expensed when purchased, and administrative expenses which are recognized on a cash basis modified to allow an additional thirty days to pay for debts pertaining to the fiscal year just ended.

3. Contribution from the Province of Ontario

The contribution from the Province of Ontario relates to the net assets acquired from the Ontario Educational Services Corporation for which no consideration was paid.

Notes to Financial Statements

4. Contract Revenue and Expenditure

In instances where government-to-government contracts provide a competitive advantage, the Corporation acts as a prime contractor on behalf of Ontario exporters. Contract revenue and expenditure relate to moneys received under these contracts and payment of these funds to Ontario exporters respectively.

5. Recovery from the Province of Ontario

Administrative expenses and Trade Expansion Fund forgivable loans are recovered from the Ministry of Industry, Trade and Technology out of moneys appropriated therefor by the Legislature of the Province of Ontario.

6. Pension Plan

The Corporation provides pension benefits for substantially all its permanent employees through participation in the Public Service Superannuation Fund and Superannuation Adjustment Fund. The Corporation's share of contributions to these funds during the year was \$104,000 (1988 - \$110,000). This amount represents the total obligation of the Corporation and is included in salaries and benefits in the Statement of Operations and Retained Income.

7. Commitments

Forgivable loans committed but not disbursed as at March 31, 1989, amounted to \$1.1 million (1988 \$525,000). Disbursement of these loans is subject to the satisfactory completion by loan applicants of their agreements with the Corporation.

8. Future Operations

Present enabling legislation expires December 31, 1989. Continued operations of the Corporation are dependent upon future legislation.

9. Comparative Figures

Comparative figures have been reclassified where necessary to conform with the 1989 presentation.

Office of the Provincial Auditor

To the Ontario International Corporation and to the Minister of Industry, Trade and Technology.

I have examined the balance sheet of the Ontario International Corporation as at March 31, 1989 and the statement of operations and retained income for the year then ended. My examination was made in accordance with generally accepted auditing standards, and accordingly included such tests and other procedures as I considered necessary in the circumstances.

In my opinion, these financial statements present fairly the financial position of the Corporation as at March 31, 1989 and the results of its operations for the year then ended in accordance with the accounting policy described in note 2 to the financial statements applied on a basis consistent with that of the preceding year.

Sat Anchen

D.F. Archer, F.C.A., *Provincial Auditor*.

Toronto, Ontario, June 15, 1989.

BUREAU DU VERIFICATEUR PROVINCIAL

A la Société internationale de l'Ontario et au ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie,

J'si vérifié le bilan de la Société internationale de l'Ontario au 31 mars 1989, ainsi que l'état des résultats d'exploitation et des bénéfices non répartis pour l'exercice terminé à cette date. Ma vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues, et a comporté par conséquent les sondages et autres procédés que j'ai jugés nécessaires dans les circonstances.

A mon avis, ces états financiers présentent fidèlement la situation financière de la Société au 31 mars 1989, ainsi que les résultats de ses opérations pour l'exercice terminé à cette date, selon les principes comptables énoncés à la note 2 afférente aux états financiers, appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

D.F. Archer, F.C.A. Vérificateur provincial

Toronto (Ontario) le 15 juin 1989

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS

6. Régime de retraite

La Société contribue à la Caisse de retraite des fonctionnaires et au Fonds d'indexation des pensions de retraite de la province de l'Ontario auxquels la plupart des employés permanents participent. La contribution de la Société à ces caisses de retraite se chiffre à 104 000 \$ (110 000 \$ en 1988) pour l'exercice. Ce montant représente l'engagement de la Société et est compris au poste des traitements et avantages sociaux de l'état des résultats et des bénéfices non répartis.

7. Engagements

Les prêts-subventions accordés mais non versés au 31 mars 1989 atteignaient 1,1 million de dollars (525 000 \$ en 1988). Le versement de ces prêts est assujetti au respect satisfaisant, de la part des emprunteurs, de leur entente avec la Société.

8. Activités futures

La loi d'habilitation actuelle devient caduque le 31 décembre 1989. La poursuite des activités de la Société est subordonnée à la législation future.

9. Chiffres comparatifs

Certains chiffres comparatifs de 1988 ont été reclassée afin de les rendre conformes à la présentation adoptée en 1989.

3. Contribution de la province de l'Ontario

L'apport de la province de l'Ontario consiste en l'actif net de la Société de services éducationnels de l'Ontario acquis par la Société sans aucune contrepartie.

4. Revenus et dépenses liés à des activités sous contrat

Dans les cas où les contrats conclus entre deux administrations gouvernementales donnent lieu à un avantage concurrentiel, la Société agit à titre d'entrepreneur principal au nom des exportateurs ontariens. Les revenus provenant d'activités sous contrat et les dépenses s'y rattachement d'activités sous contrat et les dépenses s'y rattachement d'activités sous contrats et au paiement de ces fonds aux exportateurs ontariens, respectivement.

5. Recouvrement de la province de l'Ontario

Les crédits alloués par l'Assemblée législative de l'Ontario permettent au ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie de rembourser à la Société les frais d'administration et les prêts-subventions au titre du Fonds d'aide à l'expansion du commerce auxquels elle doit faire face.

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS

1. Mandat de la Société

La Société internationale de l'Ontario a été établie dans

: and al

- tionaux; ment et ses services de formation sur les marchés internaservices de consultation spécialisés, ses biens d'équipe-• d'aider le secteur privé de l'Ontario à commercialiser ses
- marchés internationaux; de l'Ontario, conjointement avec le secteur privé, sur les compétences spécialisées et les systèmes du secteur public • de promouvoir et d'encourager la commercialisation des
- biens liés à l'exécution de projets d'immobilisations. promouvoir l'exportation de services professionnels et de d'affirmer la présence du gouvernement de l'Ontario pour • d'établir des contacts au niveau intergouvernemental et

2. Principales conventions comptables

l'exercice écoulé. taires pour le paiement des dettes contractées au cours de été modifiée de façon à accorder trente jours supplémenutilisée pour l'enregistrement des frais d'administration a à la date de leur acquisition, et la comptabilité de caisse toutefois, les immobilisations sont inscrites en dépenses ment aux principes comptables généralement reconnus; Les présents états financiers ont été préparés conformé-

31 mars 1989

RÉSULTATS D'EXPLOITATION ET BÉNÉFICES NON RÉPARTIS

8861 (\$ sreillim)	(\$ exellim)	de l'exercice terminé le 31 mars 1989
7 305	078.2	Revenus provenant d'activités sous contrat (note 4)
608 Z	898 7	Dépenses liées à des activités • ous contrat (note 4)
(1)	7	Revenus (dépenses) liés à des activités sous contrat, net
		Frais d'administration :
1 244	20½ I	Traitements et avantages sociaux
450	72g	Transports et communications
79I 218	\$2£ 001	Services Pournitures et matériel
428 428	1 238	Fonds d'aide à l'expansion du commerce - prêts-subventions
008 2	8148	
L08 Z	3148	Perte d'exploitation
⊅ €	99	Autres revenus
7 800	814.8	Recouvrement de la province de l'Ontario (note 5)
2 834	<i>₹Ł</i> ₹ 8	
72	89	Bénéfice net
991	E61	Bénéfices non répartis au début
E61	152	Bénéfices non répartis à la fin

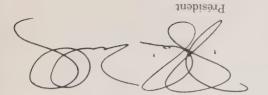
Voir les notes afférentes aux états financiers.

BILAN

1989 (milliers \$)	au 31 mars 1989
	Actif
151	Encaisse et placements à court terme
TOT	Débiteurs et intérêts courus
887	
607	Passif Créditeurs et charges à payer
 701	Produkt comptabilisés d'avance
Z0¥	
	wiov
251	Voir Bénéfices non répartis
08	Contribution de la province de l'Ontario (note 3)
168	
EE2	
	402 402 402 402 402 402 402 80

Voir les notes afférentes aux états financiers.

Au nom de la Société,



Président du conseil

ORGANIGRAMME

Zim F. Harris	gnoW .O.M qilidq	Reid BrawoA
əlsnoigər əsirtəəriC əupiriA	Directeur régional Extrême-Orient	Responsable, expansion des marchés
9nalaalaalane	Robert L. Decent	Sandra E. Bruce
Directeur régional Lie du Sud	Directeur régional Sud-Est asialique	Directrice régionale Europe
M.M. Wahba	Fred A. Sheehy	James D. Thompson
<mark>Івпоїдэт те́згі-гес</mark> Моуспості	Directeur régional Amérique du Sud	Directeur régional Amèrique centrale et Antilles
onseillère principale sur politiques * blancOssM sasM		
Selegations et services iux étudiants sonya Lambert		Commis aux finances Tyrone Prasad
,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,		
ATSTESTEL VOKES		50160, 1 0020/
Ohef de service Développement interne Margaret Vokes	William A. Rathbun	Chef de service Finances et administration Verne Coales
อการปกi ปกรการqqolsvšC	Vice-président Expansion des marchés William A. Rathbun	Tinances et administration
эптэті ІпэтэддоіэхэС	- Expansion des marchés	Tinances et administration
эптэті ІпэтэддоіэхэС	Vice-président Expansion des marchés	Tinances et administration
эптэті ІпэтэддоіэхэС	général D. Blair Tully Vice-président Expansion des marchés	Tinances et administration

En détachement du ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie

 $^{^{**}}$ Ian G. McHaffie, vice-président, était détaché au secteur privé dans le cadre du projet de développement de collèges communautaires dans les Émirats Arabes Unis, qui en est à sa $\rm ^{26}$ phase.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Genaire Limited enseignantes de l'Ontario Générale Electrique du Canada Inc. Président – directeur général Fédération des enseignants et des Directeur, Relations gouvernementales Secrétaire - trésorière Gerald R. Wooll Margaret Wilson John Wilson, Ingénieur FEL Consultants Ltd. Consulting Engineering Nechako Investments Ltd. Président du conseil James W. MacLaren Président Président James W. MacLaren, Ingénieur Carl E. Stockman Donald D. McGeachy Clifford and Lawrie Architects Inc. Banque Royale du Canada Blaney, McMuriry and Stapells Relations extérieures-Ontario Président Avocate Vice-président Ken S. Lawrie Robert F. Gulliford Znsan Eng Président du conseil Frank S. Miller, Ingenieur

Secrétaire général

Peter C. Birnbaum

L'EXERCICE EN BREF

Selon des études sur l'incidence des exportations, la signature d'un contrat international d'une valeur de 80 000 \$ crée de l'emploi pour une année-personne et environ huit pour cent de la valeur de chaque contrat conclu s'inscrivent au chapitre des recettes du gouvernement provincial. D'après ces chiffres, les contrats obtenus grâce personne sur le marché de l'emploi et de générer des recettes de plus de 34 millions de dollars pour la province. Au mois de juin 1989, les exportateurs ontariens recensés auprès de la SIO visaient 318 projets dans 88 pays diffénents, ce qui représente 2,9 milliards de dollars en honorarires, ce qui représente 2,9 milliards de dollars en honorarires et ventes de produits.

l'side de la SIO au cours du dernier exercice, citons la mise en oeuvre de la première phase d'un projet de services de santé aux Bahamas. La firme d'experts-conseils Resources Management Consultants Ltd. (RMC) de institutions dont le ministère de la Santé des Bahamas a la responsabilité. Les services offerts par la société RMC comprennent le développement des ressources humaines, la planification, la conception et la construction de deux hôpitaux, l'un à Massau et l'autre à Freeport. La part de l'Ontario pour la première phase de ce projet est évaluée à 3 millions de dollars.

Soulignons également un autre projet important qui a bénéficié de l'appui de la SIO, soit celui de la diversification des récoltes au Bangladesh. C'est la société Agrodev Canada Inc. d'Ottawa qui a été chargée de ce projet dans le cadre duquel on tente de déterminer quelles sont les denrées qui devraient être cultivées afin d'atteindre une autosuffisance et une rentabilité maximales. La valeur de ce contrat est évaluée à 20 millions de dollars.

Cette restructuration a permis de simplifier l'affectation des ressources existantes et de normaliser, selon des lignes directrices fonctionnelles, les objectifs, la méthodologie, les programmes et l'orientation de la direction de la Société.

Les clients de la Société

La Société internationale de l'Ontario compte comme clients plus de 800 entreprises spécialisées dans les domaines suivants : services d'ingénieurs-conseils, planification et élaboration de projets, construction, architecture, services d'experts-conseils en gestion et spécialisations diverses, et consortiums d'entreprises de services et de producteurs de biens d'équipement.

Parmi les grands champs d'expertise des clients de la SIO, qui viennent à la fois du secteur privé et du secteur public, citons la production hydro-électrique et les réseaux de distribution, les transports, les télécommunications, les projets miniers, la conception architecturale, l'éducation et la formation, l'agriculture, les services de santé, la protection de l'environnement, l'approvisionnement en la gestion de projets, la gestion de projets, la gestion de projets, l'administration publique, la planification et la gestion de urbaines, le développement de centres scientifiques et de parce à thème, et le développement de centres scientifiques et de urbaines, le développement de centres scientifiques et de parce à thème, et le développement des installations touristiques.

Les résultats de la Société

Au cours des neuf dernières années, la Société a aidé, avec succès, les entreprises ontariennes des secteurs privé et public à identifier les possibilités de projets à l'étranger, à solliciter et à obtenir 145 contrats internationaux d'une valeur évaluée à près de 425 millions de dollars.

F, EXEBCICE EN BBEL

La Société coordonne, pour les secteurs privé et public, l'exportation de services et joue un rôle fondamental dans la promotion, auprès des clients étrangers, des compétences et du savoir-faire du secteur privé. Dans les situations où les compétences du secteur privé peuvent être complétées par celles du secteur public, la Société fait appel aux ressources de ce dernier secteur qui sont alors affectées au projet sous la direction du secteur privé.

5) Faciliter les contacts

Forte de son réseau intergouvernemental et de sa gamme de services, la Société internationale de l'Ontario se charge de susciter l'intérêt et la confiance des clients étrangers à l'égard des entreprises ontariennes.

Ce vaste réseau comprend notamment des organisations internationales de développement ainsi que d'importants établissements canadiens : organismes de développement, institutions financières et commerciales.

6) Rôle de maître d'oeuvre

Dans les cas extrêmement rares où les contrats entre gouvernements lui donnent l'avantage sur le marché et lorsque la situation l'y oblige, la Société internationale de l'Ontario fait office de maître d'oeuvre à la tête des entreprises compétentes ou du consortium regroupant les secteurs privé et public.

La structure de la Société

La Société internationale de l'Ontario a été restructurée et comprend maintenant trois unités fonctionnelles:

1) l'unité Expansion des marchés, pour faire la promotion des services professionnels offerts par les entreprises ontariennes à l'étranger; 2) l'unité Développement interne, pour mieux faire connaître le rôle et les activités de la Société, effectuer des recherches, des analyses et planifier des stratégies et 3) l'unité Finances et administration, pour gérer les fonds et les contrats.

Services d'aide à l'exportation

L'objet des services d'aide à l'exportation de la SIO est de faciliter l'identification des possibilités de projets à l'étranger et d'aider les entreprises et organismes ontariens à solliciter et à obtenir des contrats à l'étranger.

1) Connaissance des marchés

L'une des fonctions de la SIO consiste à recueillir, sur une base continue, des renseignements sur les marchés afin de connaître les projets à l'étranger que pourraient entre-prendre les fournisseurs de services professionnels et les producteurs de biens d'équipement ontariens. La Société concentre son énergie sur les marchés qui offrent les meilleurs débouchés aux exportateurs ontariens et elle fixe des objectifs réalistes pour l'exportation afin de maxifixe des objectifs réalistes pour l'exportation afin de maximiser les investissements.

2) Service de consultation

La SIO offre à ses clients un service complet de consultation sur les débouchés commerciaux et toute la documentation nécessaire pour l'élaboration d'une stratégie commerciale.

3) Expansion des marchés

La SIO organise régulièrement des conférences, séminaires, etc. afin de tenir ses clients au courant de tous les aspects du commerce international.

Orientation et coordination des activités \mathbf{d}^i exportation

La Société internationale de l'Ontario encourage et aide, dans la mesure du possible, la formation de consortiums susceptibles d'offrir un service ou un ensemble de services et produits qu'une seule entreprise n'a pas toujours les moyens d'exporter.

La SIO étudie les possibilités d'alliances entre le

secteur privé et le secteur public ou entre différentes entreprises privées, et encourage ce type de collaboration lorsqu'il permet de renforcer la position concurrentielle des participants.

F, EXEBCICE EN BBEE

formation professionnelle. des ressources ontariennes en matière d'éducation et de vu confier la commercialisation, à l'échelle internationale,

grâce aux initiatives suivantes: de biens d'équipement ontariens. Elle assure son mandat encourageant l'exportation de services professionnels et et de favoriser la croissance économique de l'Ontario en L'objectif premier de la Société est de créer des emplois

Programmes d'aide à l'exportation

obtenir des contrats à l'étranger. ontariens sur les marchés internationaux et de les aider à de faciliter l'implantation des entreprises et organismes L'objet des programmes d'aide à l'exportation de la SIO est

coûts engagés pour réaliser des projets à l'étranger, tels partagés destinés à défrayer les entreprises de certains Dans le cadre de ce Fonds, la SIO offre des prêts à frais 1) Fonds de soutien des projets à l'étranger

de la mise en marché à l'étranger. de propositions, de premiers documents de qualification et lité, de soumissions ou de garanties de bonne exécution, que la préparation des études préliminaires et de faisabi-

2) Programme des ambassadeurs

sein des entreprises hôtes. viennent en Ontario pour acquérir de l'expérience au architecture ou dans d'autres domaines spécialisés, qui avec les entreprises, de jeunes diplômés en génie, en les marchés asiatiques. La SIO parraine, en collaboration possibilité d'obtenir des contrats d'immobilisations sur Ce programme offre aux entreprises ontariennes la

3) Programme d'aide aux consortiums

taires pour les consortiums. pour la création de documentation et de brochures publici-Dans le cadre de ce programme, la SIO octroie des fonds

> trats de vente à l'étranger totalisant plus de 78 millions l'Ontario a aidé ses clients à conclure de nouveaux con-Au cours du dernier exercice, la Société internationale de

trats conclus. millions de dollars, soit 97 % de la valeur totale des conarchitecture. Cela représente des ventes s'élevant à 76 services d'experts-conseils en gestion, en génie et en sur la vente de services professionnels, comprenant des Vingt et un des vingt-trois contrats signés portaient

Ces contrats ont été conclus dans vingt pays diffél'appui de la Société internationale de l'Ontario. représentaient 68 % de la valeur des contrats conclus avec avaient fait l'objet de 14 % du nombre total de projets et l'exercice précédent où les ventes de biens d'équipement de biens d'équipement. Ce chiffre diverge de ceux de cadre de projets internationaux représentaient des ventes Seulement trois pour cent des contrats signés dans le

d'exportation. tivement, qui ont constitué les trois principaux marchés sont le Moyen-Orient, l'Asie du Sud et l'Afrique, respecrents. En termes de la valeur monétaire des contrats, ce

plusieurs millions de dollars. qui est chargée de l'exécution de ce projet d'une valeur de spécialisée dans les installations et programmes éducatifs, du dernier exercice. C'est la société Educansult Limited, l'aide de la Société internationale de l'Ontario au cours a représenté le contrat le plus important conclu avec collèges communautaires dans les Emirats Arabes Unis Une nouvelle phase du projet de développement de

Le mandat de la Société

cière, commerciale et publicitaire. En 1984, la SIO s'est vendre leur savoir-faire en leur offrant une aide finanpart, aider les secteurs privé et public à développer et fier les possibilités d'investissement à l'étranger et d'autre été créée en 1980 dans un double but : d'une part identiment de l'Ontario, la Société internationale de l'Ontario a Organisme à but non lucratif de catégorie 1 du gouverne-

MESSAGE DU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

diplômés en génie, en architecture ou dans d'autres domaines spécialisés, afin de leur permettre d'acquérir de l'expérience. Lorsqu'ils reprennent leur emploi dans leur pays d'origine, le plus souvent au sein d'un organisme responsable de la planification de projets, de la prise de décisions et des marchés publics, ces "ambassadeurs" décisions et des contacts appréciables pour les entreprises ontariennes.

Au cours du dernier exercice, quatre "ambassadeurs" venant de la Chine, un de la Thaïlande et un de la Malaisie ont commencé à travailler avec des firmes ontariennes dans le cadre de ce programme.

Dans le but d'établir un dialogue sérieux avec ses groupes clients sur une base régulière, la SIO a mis sur pied, en 1988-1989, un programme qui réunit périodiquement ses groupes clients traditionnels et non traditionnels. Il a pour objet de garder la SIO au courant des compétences dont la province dispose pour des projets internationaux ainsi que des principales questions et eximiternationaux ainsi que des principales questions et eximeter ades exportateurs ontariens de services professionnels et de biens d'équipement en matière de commercialisation au niveau international. Une autre facette tout aussi importante de cette initiative est de veiller à ce que les programmes et services offerts par la SIO continuent de répondre aux besoins identifiés et à ce que ses utilisateurs éventuels en soient informés.

J'aimerais remercier les membres du conseil d'administration de leur soutien actif au cours de cet exercice et souligner particulièrement le travail de ceux qui ont siègé au Comité des procédures et contrats et au Comité du Fonds de soutien des projets à l'étranger. Je tiens à féliciter le personnel de la Société internationale de l'Ontario qui a contribué au succès dont nous sommes tous très fiers.

re bresident du conseil d'administration,

There

Frank S. Miller, ing.

En identifiant les possibilités de projets à l'étranger et en aidant les entreprises ontariennes qui offrent des services professionnels ou des biens d'équipement à profiter de telles occasions, la Société internationale de l'Ontario a continué à remplir son mandat au cours du dernier exercice. La Société a aidé un vaste éventail de clients qui ont

réussi à conclure, sur les marchés mondiaux, des contrats de vente de services professionnels et de biens d'équipement évalués à plus de 78 millions de dollars. En outre, ces entreprises sont en lice pour des projets internationaux d'une valeur de près de 3 milliards de dollars, dont plusieurs semblent avoir la chance de se réaliser d'ici un an ou deux.

Les initiatives prises dans le cadre des programmes de la SIO ont connu un succès remarquable au cours du dernier exercice. Le l'onds de soutien des projets à l'étranger, dans le cadre duquel la SIO partage avec des entreprises les coûts d'élaboration de certains projets, a dété considérablement étoffé et a eu d'excellents résultats. Les 161 prêts approuvés l'année dernière au coût de 1,2 million de dollars ont permis à des entreprises ontariennes de décrocher jusqu'ici 18 contrats évalués à quelque ennes de décrocher jusqu'ici 18 contrats évalués à quelque en de dollars.

d'une valeur de 80 000 \$ créent ou maintiennent un emploi. D'après ce calcul, les exportations effectuées au cours du dernier exercice grâce au soutien du Fonds créeront de l'emploi pour 500 années-personne. De plus, en se fondant sur le fait qu'environ huit pour cent des ventes à l'étranger reviennent à l'Ontario sous forme de taxe de vente, ce seul programme rapportera 3,4 millions de dollars à la province.

Le Programme des ambassadeurs a été mis en oeuvre en 1988-1989 lorsque les premiers participants venant de l'Asie du Sud-Est et de la République populaire de Chine sont arrivés au Canada pour travailler en collaboration. Ce programme a été conçu dans le but de créer des possibilités pour les entreprises ontariennes d'élaborer des projets d'immobilisations et de vente de services professionnels dans les pays asiatiques en bordure du Pacifique. Bans le cadre de ce programme, la SIO parraine pendant un an, en collaboration avec les firmes hôtes, des jeunes un an, en collaboration avec les firmes hôtes, des jeunes

SOCIETE INTERNATIONALE DE L'ONTARIO

TABLE DES MATIÈRES

īī
Bureau du vérificateur provincial
6
Notes afférentes aux états financiers
8
Résultats d'exploitation et bénéfices non répartis
L HBHG
Bilan
·
9
ommsrginsgrO
2
Conseil d'administration
7
L'exercice en bref
I
Message du président du conseil d'administration

© Imprimeur de la Reine pour l'Ontario, 1989 ISSN 0829-8440

Téléphone : (416) 965-3013 Télécopieur : (416) 965-7049

> 7° étage Toronto (Ontario) M7A 2E4

> 56, rue Wellesley ouest

OCIĘTE DE LONTARIO DE LONTARIO



Monte Kwinter Ministre

Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie



RAPPORT ANNUEL 1988-1989